



Caso

La empresarialidad informal como un reto de política económica: el caso de La Paz y El Alto, Bolivia



León Darío Parra Bernal

Profesor Asociado, Universidad EAN, Bogotá, Colombia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historial del artículo:

Recibido el 6 de mayo de 2013

Aceptado el 29 de noviembre de 2013

Clasificación JEL:

H00

H7

R5

J4

Palabras clave:

Política pública

Sector informal

Empresarialidad informal

Estado

JEL classification:

H00

H7

R5

J4

Keywords:

Public policy

Informal work

Informal entrepreneurship

State

RESUMEN

En el presente caso de estudio se analiza la empresarialidad informal como un reto de política pública y económica. Para ello, se efectuaron 20 entrevistas en profundidad a microempresarios y comerciantes del sector informal en las ciudades de La Paz y El Alto, en Bolivia en 2010, y a 3 funcionarios públicos de instituciones de apoyo al fomento empresarial en el mismo país. La principal reflexión giró en torno al establecimiento de que los empresarios informales poseen un elevado nivel de influencia en la efectividad de las políticas públicas implementadas para su sector, así como en los mecanismos que se han utilizado en Bolivia para incluirlos en el proceso.

© 2013 Universidad ICESI. Publicado por Elsevier España. Todos los derechos reservados.

The informal entrepreneurship as a public policy challenge: the case of La Paz and El Alto cities in Bolivia

ABSTRACT

This study case analyzes the informal entrepreneurship as a challenge for public policy. 20 in-depth interviews were conducted to micro and informal entrepreneurs in La Paz and El Alto cities, Bolivia in 2010, and 3 officials of institutions to support business development in the country. The main reflection was that informal entrepreneurs have a high level of influence in the effectiveness of public policies implemented to its sector and the mechanisms that have been used in Bolivia for their inclusion in the process.

© 2013 Universidad ICESI. Published by Elsevier España. All rights reserved.

A empresarialidade informal como um desafio de política económica: o caso de La Paz e El Alto, Bolívia

RESUMO

Classificação JEL:

H00

H7

R5

J4

Palavras-Chave:

Política pública

Sector informal

Empresarialidade informal

Estado

No presente caso de estudo analisa-se a empresarialidade informal como um desafio da política pública e económica. Para tal fizeram-se 20 entrevistas em profundidade a micro-empresários e comerciantes do sector informal nas cidades de La Paz e El Alto na Bolívia em 2010, e 3 funcionários públicos de instituições de apoio ao fomento empresarial no mesmo país. A principal reflexão fez-se para estabelecer que os empresários informais possuem um elevado nível de influência na eficácia das políticas públicas implementadas para o seu sector, assim como nos mecanismos que foram utilizados na Bolívia para serem incluídos no processo.

© 2013 Universidad ICESI. Publicado por Elsevier España. Todos os direitos reservados.

Autor para correspondencia.

Carrera 11 # 78-47, Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación,
Universidad EAN, Bogotá, Colombia.
Correo electrónico: ldparra@ean.edu.co

1. Introducción

De acuerdo con cifras del Banco Mundial (2007), las empresas informales (aquellas que no pagan impuestos ni cuentan con un registro mercantil) y los trabajadores por cuenta propia no calificados representan cerca del 60% de la fuerza laboral de los países emergentes. Este hecho, atado a los bajos niveles de productividad de las empresas informales, y su asociación con economías de base estrecha, hace que la empresarialidad informal se muestre hoy como uno de los grandes retos en materia de política pública económica y social en Latinoamérica (De Soto, 2000; Maloney, 2004; Banco Mundial, 2007).

El presente caso de estudio busca aportar en tal sentido, analizando la empresarialidad informal en las ciudades de La Paz y El Alto en Bolivia, así como las políticas y programas de gobierno que se han implementado en dicho sector. En la primera parte del artículo, se analiza el debate conceptual en torno a la definición del sector informal y la empresarialidad informal, desde el enfoque que cataloga a este segmento productivo como una forma de producción originada por la falla en la generación de empleo formal y la heterogeneidad laboral de los países en vías de desarrollo (Tokman, 1991, 2004), hasta el enfoque legalista que asume la informalidad ocupacional como el equivalente de la empresarialidad de la Europa del siglo XVIII (De Soto, 2000).

En la segunda parte, se describe tanto la metodología utilizada en el caso de estudio como la justificación de la muestra de informantes clave a los cuales se les practicó entrevistas en profundidad. En la tercera sección, se exponen los resultados de la investigación que dieron lugar a la construcción del caso de estudio, analizando desde los programas de fomento industrial y reconversión productiva que han sido implementados en Bolivia en los últimos años, hasta el conflicto de intereses que existe en el interior de la empresarialidad informal en referencia a las políticas implementadas.

Finalmente, en la sección de discusión, se abre un espacio de debate para reflexionar acerca de algunos aspectos relacionados con el estudio de caso, tales como: la empresarialidad informal como problema o reto de política pública, las restricciones a las cuales se enfrentan los empresarios informales para el caso de La Paz y El Alto en Bolivia, y finalmente, la influencia del conflicto de intereses entre los actores sobre la efectividad de los programas de gobierno. Por ende, el presente caso de estudio se propone servir como herramienta pedagógica para el análisis de políticas públicas relacionadas tanto con el sector informal, en particular, como con el mercado laboral de naciones emergentes en general.

2. Aproximación teórica

Para abordar el tema de la empresarialidad informal como reto de política pública, es pertinente analizar el marco teórico que gira en torno a dicho tema. En este sentido, la presente sección se subdivide en 3 apartados: en la primera parte, se expone el debate conceptual relacionado con la definición teórica del sector informal y sus implicaciones para estudiar los diferentes tipos de informalidad empresarial que se presentan. Ello facilitará la elección de la aproximación teórica que se escogió para la elaboración del estudio de caso. En el segundo apartado, se presenta el tema de la informalidad ocupacional, o trabajo informal, como un elemento que puede ser abordado tanto desde el enfoque de la elección pública como desde el interés social como sujeto conductor del debate. Finalmente, en la tercera parte del marco teórico, se analiza que en función de la heterogeneidad que existe en el interior del sector informal, el tomador de decisiones debe identificar aquellos segmentos que tienen potencial de crecimiento productivo y pueden ser identificados como un tipo de empresarialidad susceptible de ser apoyada por el Estado.

2.1. El debate conceptual en torno al sector informal

Existe un extenso debate conceptual en torno a la definición del sector informal, desde perspectivas que lo catalogan como una forma de producción atada a la heterogeneidad productiva estructural de las economías en desarrollo (Tokman y Klein, 1988; Tokman, 1991, 2004), hasta perspectivas que indican que dicho sector funciona como un brazo de extensión de las empresas formalmente establecidas que les sirve como mecanismo de abaratamiento de sus costos y corrector de la inflexibilidad institucional (Portes, 1995; Portes, Castells y Benton, 1989; Portes y Haller, 2004), y finalmente, el enfoque legalista que indica que la empresarialidad informal es aquella que funciona al margen de la ley pero no es ilícita, y se genera por la inadecuada normatividad y legislación económica en las naciones emergentes que les impide a los informales ingresar en el sistema formalmente reglamentado (De Soto, 1986, 2000; Banco Mundial, 2007)¹.

Sin embargo, uno de los aspectos en el que coinciden todas las corrientes que estudian el tema del sector informal es el problema de su heterogeneidad. Para Tokman (1991), cuando se estudia el sector informal o se pretende plantear algún tipo de política orientado al mismo, se debe distinguir, en primer lugar, las actividades que poseen un mayor dinamismo dentro de la economía y que absorben a una mayor cantidad de personas, de aquellas de tipo estacionario que no aportan ni en absorción laboral ni en productividad. En segundo lugar, debe diferenciarse entre las actividades informales que emplean mano de obra remunerada en sus negocios y las de carácter individual (Tokman, 1991).

Portes (1995) por su parte, propone una tipología más depurada de 3 tipos de informalidad: la primera, integrada por aquellas actividades cuyo fin principal es la supervivencia de una persona u hogar a través de la producción o venta directa de bienes y servicios; la segunda, enfocada a la flexibilización y reducción de los costos de producción en el sector formal vía mecanismos de subcontratación por medios informales, y la tercera, integrada por las empresas cuyo objetivo es acumular capital, aprovechando los nexos de solidaridad existentes entre los individuos informales (Portes, 1995).

Considerando lo anterior, surge la pregunta de si el trabajo informal es una estrategia de subsistencia dada la constante precarización y desaparición del empleo formal o puede estar orientado hacia una empresarialidad naciente obstruida por la ley, tal y como lo argumenta el enfoque legalista. Para dicha corriente, la informalidad ocupacional de los países en vías de desarrollo es el equivalente a la empresarialidad de la Europa del siglo XVIII, la cual se formó en contraposición con el marco normativo europeo de aquel entonces para la creación de empresas, hecho que llevó a una readaptación del mismo acorde con la situación del mercado (De Soto, 2000).

De ser así, surge el interrogante sobre ¿a qué tipo de empresas o empresarios se hace referencia cuando se aborda el tema del sector informal? Aunque por sí mismo el concepto de empresario informal no ha sido abordado en detalle por alguno de los enfoques que estudian el sector informal, sí se han definido cuales son las características del empresario informal, qué tipo de unidades productivas pueden ser consideradas como empresas informales, y los tipos de empresas que existen en el interior del sector.

El enfoque de la Organización Internacional del Trabajo y el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), por ejemplo, indica que la empresarialidad informal se caracteriza por un bajo nivel de inversión de capital, el uso de tecnologías rudimentarias en términos relativos y la desconexión con los círculos finan-

¹ Para el caso particular del presente escrito, se asume la definición del sector informal de la escuela estructuralista de Portes et al. (1989), quienes definen la informalidad como: "actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares" (Castells y Portes, 1989, p. 12).

cieros formales (Tokman y Klein, 1988). A su vez, el enfoque de PREALC reconoce que los empresarios informales son entidades autónomas que asumen determinados riesgos en el mercado, cuentan con un capital de trabajo y comercializan determinados productos (Tokman y Klein, 1988).

No obstante, el PREALC diferencia entre 2 tipos de empresas informales: aquellas cuya manera de producción es muy rudimentaria y, por lo tanto, sus niveles de productividad y comercialización son bajos, y aquellas cuyos niveles de producción y uso de tecnología se encuentran en una fase intermedia del desarrollo productivo, teniendo cierta vinculación con las empresas formales de gran tamaño y el sistema económico mundial (Tokman, 1991).

Por su parte, el enfoque estructuralista define al empresario informal como la pequeña burguesía informal, "cuyos miembros controlan los medios de producción y tienen control sobre el trabajo de otros. Su remuneración proviene de las ganancias originadas por la producción y comercialización de bienes y servicios" (Portes, 1995, p. 88), comportándose así, de manera similar al empresario formal. No obstante, Portes (1995) indica que existen diferencias entre el empresariado formal e informal, entre las que se pueden mencionar: el acceso al crédito, las fuentes de ingreso, la naturaleza y constancia en el nivel de los beneficios, y las relaciones laborales entre empleador y empleado.

En el análisis que los 3 enfoques precedentes le dan al concepto de empresario informal, se observa que este se diferencia del empresario capitalista tradicional, bien sea por su dinámica de producción atada a bajos niveles de productividad, o por las relaciones laborales que manifiesta con la mano de obra que emplea en su negocio, y el acceso o uso de crédito para financiar su actividad productiva. A su vez, mientras que el empresario formal se ajusta a la normatividad vigente, el empresario informal genera nuevas reglas de operación en el mercado acordes con sus necesidades particulares.

En el caso del sector informal en Bolivia, se observa que si bien el comportamiento del sector informal ha sido ampliamente estudiado (Doria, 1985; Gray, Arze, Archondo y Wanderley, 2006), el número de investigaciones empíricas que se han realizado sobre la dinámica del sector informal y la presencia de actividades de tipo empresarial es ligeramente significativo. A principios de la década de los ochenta, el estudio de la informalidad cobró alguna relevancia, y se adoptó el enfoque de PREALC para definir y medir el tamaño del sector informal en la economía. En ese orden, la gran mayoría de estudios que se han realizado en el país han encontrado una estrecha asociación entre estar empleado en el sector informal y manifestar condiciones de pobreza (Gray et al., 2006).

Sin embargo, el estudio del tema de la dinámica productiva y laboral del sector informal, y cómo esta se encuentra relacionada con el contexto socioeconómico de los trabajadores informales, aún sigue siendo un interrogante sin resolver. La dinámica laboral y productiva del sector informal en Bolivia, entonces, se convierte en el centro de atención del presente escrito con el objetivo de saber cómo puede ser vista la empresarialidad informal como un reto de política pública.

2.2. La informalidad ocupacional: entre la elección pública y el interés social

La anterior diversidad conceptual en torno al sector informal, y la aplicabilidad de cada enfoque a la orientación que tuvo el presente caso de estudio motivaron la inclinación hacia percibir al sector informal como un brazo de extensión de la economía formal, que le sirve a esta para abaratar sus costos de producción y comercialización de bienes y servicios. En este sentido, la definición teórica de Portes y Haller (2004) se acerca más a la realidad palpada para el caso de la empresarialidad informal boliviana, argumentado en lo siguiente: en primer lugar, dado que la heterogeneidad del sector informal puede estar asociada con factores de tipo estructural atados

a las dinámicas de interrelación entre formalidad e informalidad, se analizó que no resulta acertado asociar al sector informal con una forma de producción separada de la economía moderna, menos aún pretender que todos los individuos que se dedican a las actividades informales lo hacen impulsados por las trabas normativas que impone el Estado al mercado. Finalmente, el concepto de sector informal como tal cobra relevancia ante los millares de personas que se suman a la informalidad día tras día, y por ende, abandonarlo para dar paso a otras concepciones del trabajo no regulado perdería de vista el capital conceptual y teórico trabajado durante más de 4 décadas.

Visto lo anterior desde la esfera de la política pública, se plantea como primer interrogante establecer ¿si la propia informalidad ocupacional se convierte en un problema de política pública, o simplemente se asocia con una falla del mercado? Para establecer dicho aspecto, vale la pena comenzar por analizar si la estructura económica de la sociedad actual incide en que gran parte de las decisiones tomadas dentro de esta, por los individuos que la componen, se hagan mediante comportamientos de elección racional, en los que el sujeto busca maximizar su propio beneficio al menor costo posible, bien sea a partir de una dinámica grupal como lo explica Olson (2000), o a través de una posición individual egoísta como presupone Smith (1776).

Este comportamiento trasladado a la esfera política se convierte en uno de los grandes retos para el Gobierno, dado que de lo que se trata aquí es de maximizar la función de utilidad global al menor costo posible. Así, se busca regularizar a los individuos que laboran en el sector informal mejorando sus condiciones socioeconómicas y laborales, sin que esto afecte al interés común del total de la población. Lo anterior está perturbado por fallas de gobierno como los ciclos electorales, las falencias en el monitoreo de la actividad pública, y las inconsistencias en la definición de agendas a largo plazo que llevan a que el Gobierno falle de manera análoga a un mercado imperfecto cuando diseña o implementa cierto tipo de políticas gubernamentales (Weimer y Vining, 1991).

Tal dicotomía entre el beneficio común (en este caso, de la población informal) y el interés propio del agente político (burócratas encargados de la ejecución política) puede ser explicada a partir del enfoque de la elección pública, según el cual: "La concepción del bien común se entiende en términos de la agregación de las preferencias individuales, tal y como sucede en la economía del bienestar" (Bobrow y Dryzek, 1987, p. 95), y por lo tanto, la maximización del bienestar total de la población, en este caso de los ocupados en el sector informal, tendría que darse como un óptimo paretiano de la función de utilidad global que se desagrega en el ámbito individual.

Es decir, tomando como supuesto que el sujeto actúa de manera racional en pro de su interés particular, no hay políticas que puedan beneficiar al total de la población ocupada en el sector informal, y por lo tanto, el tomador de decisiones debe enfrentarse con un conflicto de intereses entre distintos grupos de coacción (*o neighborhoods*) en los que una determinada política puede resultar benéfica para unos pero perjudicial para otros, teniendo así que prever las consecuencias colectivas de su implementación bajo diferentes circunstancias (Bobrow y Dryzek, 1987).

Tomado lo anterior como referente, el agente político requiere de una estrategia para neutralizar el efecto de los grupos pequeños que lo estén influenciando, dispersando de forma paralela los intereses particulares de los individuos de grupos grandes, con el objetivo de poder legislar con la menor carga externa posible, y en esa medida garantizar una mayor efectividad en las políticas que diseñe. Un buen comienzo podría ser identificar aquellas unidades empresariales informales que tienen un potencial de crecimiento productivo, con el fin de apoyarlas integralmente y mejorar la calidad del empleo que estas generan. Esto, como se verá en el siguiente apartado, además de contribuir al crecimiento económico de la nación en cuestión, contribuiría al mejoramiento de las condiciones laborales de la población ocupada.

2.3. Segmentos con potencial de desarrollo empresarial en el sector informal

La relación entre empresarialidad y crecimiento económico se ha estudiado desde los principios de la ciencia económica, y de ella no quedan muchas dudas al respecto. Para Schumpeter (1934), el desarrollo económico estaba intrínsecamente relacionado con el fortalecimiento de las empresas, y estas a su vez proveían las innovaciones necesarias al proceso productivo para generar una retroalimentación y desenvolvimiento del sistema económico. En la actualidad, diversos estudios han demostrado la asociación positiva entre la creación de nuevas empresas y el crecimiento económico (Reynolds, Bygrave, Autio, Cox y Hay, 2001; OCDE, 2001). No obstante, aún quedan varios interrogantes por resolver respecto del papel del empresario en la economía, el tipo de empresas que generan riqueza productiva sostenible en el mediano plazo, y los factores socioeconómicos, culturales, políticos y regionales que median en el fortalecimiento de la empresarialidad en un país.

En este caso particular, los segmentos de empresas con potencial de desarrollo productivo en el sector informal forman parte del comportamiento heterogéneo de dicho sector, coexistiendo con las actividades orientadas a la subsistencia de los individuos, las cuales han servido como refugio de miles de trabajadores que no consiguen ingresar en el mercado formal de trabajo.

En Bolivia, por ejemplo, las microempresas y el trabajo por cuenta propia absorben cerca del 80% de la población económicamente activa y aportan cerca del 20% del producto interior bruto de la nación; de dichos porcentajes, el 63% se ubica en el sector informal². Ahora bien, la pregunta que debe realizar el tomador de decisiones en materia de política pública es: ¿cómo incrementar el aporte de las unidades productivas informales en la producción interna del país y en el valor agregado nacional? Esta cuestión lleva a la formulación de un siguiente interrogante acerca de si el valor de la producción de las microempresas registrado en cifras oficiales es realmente el aportado por estas en la economía real. Las redes de subcontratación encubierta, que difícilmente se pueden medir, pueden ocultar una buena porción de la producción microempresarial informal que está orientada a satisfacer la demanda de grandes capitalistas.

El problema de política pública, y concretamente, de política económica, no es cómo incrementar el valor agregado generado por las unidades productivas informales o el monto de su producción bruta. El punto en discusión radica en identificar los lazos existentes entre las pequeñas empresas, talleres o negocios informales con los grandes capitalistas que producen o distribuyen sus productos a través de los trabajadores informales con el fin de permanecer “invisibles” ante el Estado. De ser así, las unidades productivas informales aportarían más a la economía de lo que se registra oficialmente convirtiéndose en una oportunidad para el desarrollo de naciones como Bolivia.

3. Metodología

En el presente caso, se realizó un estudio cualitativo el cual puede enmarcarse dentro del enfoque del interaccionismo simbólico³, utilizan-

zando la combinación de la observación del investigador con la realización de entrevistas semiestructuradas en profundidad a individuos que son propietarios de pequeños establecimientos del sector informal en Bolivia en las ciudades de La Paz y El Alto⁴, principalmente de las ramas de comercio e industria manufacturera, como se muestra en la tabla 1. Esto permitió captar la perspectiva del entrevistado con respecto a su situación laboral y económica actual, y los programas y políticas que ha implementado la actual Administración en materia de desarrollo productivo de las microempresas informales en Bolivia.

Tabla 1
Ficha técnica de la muestra

Número total de empresarios informales entrevistados	20 microempresarios y comerciantes del sector informal de textiles en La Paz y El Alto
Distribución por ciudad	11 entrevistas en El Alto (55%) 9 entrevistas en La Paz (45%)
Distribución por rama de actividad	12 comerciantes (60%) 8 pequeños productores o artesanos (40%)
Distribución por sexo	9 hombres (45%) 11 mujeres (55%)
Distribución por tipo de ocupación	8 patrones o empleadores (40%) 12 trabajadores por cuenta propia (60%)
Distribución por grupo de edad	7 entrevistados eran > 50 años (35%) 8 entrevistados entre los 30 y 50 años (40%) 5 entrevistados < 30 años (25%)
Personas entrevistadas del sector público y entidades de apoyo a MIPYMES	3 funcionarios públicos Jefe de departamento de MYPES; Ministerio de la MicroEmpresa en Bolivia Directora de Ecofuturo, banco de fomento empresarial y microfinanciamiento Director ejecutivo Bancosol Bolivia, entidad de microfinanciamiento

Fuente: elaboración propia.

La distribución de la muestra se justificó con base en los siguientes criterios: 1) la distribución geográfica de la población del sector informal en Bolivia en la cual el 60% de la misma, según datos del censo poblacional de 2001, se concentra principalmente en las ciudades de El Alto y La Paz; 2) de acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Empleo 2009, el 60% de la población ocupada en la informalidad pertenece al sector comercio, y el 40% restante a manufactura y servicios personales, y 3) siguiendo la misma fuente, cerca del 55% de los trabajadores del sector informal son trabajadores por cuenta propia, y un 15% son empleadores, porcentajes que se incrementan al 60 y 40%, respectivamente, si se excluye de la muestra a los trabajadores familiares no remunerados, servicio doméstico y trabajo agrícola. Siguiendo los anteriores parámetros de medición, se buscó que la muestra captara la heterogeneidad del sector informal en las 2 principales ciudades de influencia, manteniendo una distribución similar a la población general. Finalmente, los 3 informantes clave de las entidades de apoyo sirvieron para soportar los hallazgos en formulación e implementación de política pública.

4. Resultados

Discutidos el marco teórico y la metodología, los resultados del estudio de caso se han subdividido en 4 grandes subtemas. En la primera parte, se realiza un breve análisis de las políticas sectoriales orientadas a la empresarialidad informal en Bolivia desde la perspectiva de los entes encargados de implementarlas. En el segundo apartado, se muestra la influencia de las redes sociales y la pertenencia a

² Según cifras del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia en 2008.

³ El enfoque de interaccionismo simbólico acuñado por Blumer establece que la realidad debe ser analizada desde 3 vértices de interacción simbólica: 1) las personas recrean su mundo a partir de la interacción con otras personas y la construcción de símbolos para resolver sus problemas; 2) los significados para los individuos parten de su interacción con el contexto y le dan sentido a su conducta, y 3) las personas moldean sus significados en función de sus expectativas (Blumer, 1982; Rose, 1974). En este sentido, y en virtud de que la investigación que orientó el presente caso de estudio buscó reflejar cómo los individuos, en este caso los empresarios informales de Bolivia, perciben su realidad desde el contexto en el cual se encuentran inmersos, y actúan de acuerdo con una lógica de producción propia de la economía informal, se adoptó dicho enfoque metodológico, en primer lugar, para captar la interacción individuo-contexto, y en segunda instancia, para captar la experiencia investigador-objeto investigado.

⁴ Las 2 ciudades concentran cerca del 60% de la población ocupada urbana en el país.

agremiaciones sindicales como un mecanismo de presión social e influencia en las decisiones políticas. Ello da lugar para que en el tercer apartado se aborde el tema de la empresarialidad informal teniendo en cuenta el contexto productivo en el cual se hallan inmersos los sujetos de estudio, a partir de un conflicto de intereses entre los comerciantes de textiles de primer uso y el comercio informal de ropa usada. Finalmente, el estudio de caso acaba con algunas reflexiones en torno al tema de política pública relacionada con la empresarialidad informal y cómo esta en lugar de ser vista como un problema para la economía, en general, y para los tomadores de decisiones, en particular, puede ser analizada como un reto para la generación de nuevas políticas incluyentes.

4.1. Las políticas sectoriales en Bolivia orientadas a la empresarialidad informal

En el capítulo 5 del Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno de Evo Morales se plantea una estrategia integral para la consolidación de una nueva matriz productiva que involucre de manera integral todos los sectores de la economía. En materia de apoyo a la microempresa, el Plan propone 3 grandes directrices: 1) financiamiento a las unidades productivas a través del Sistema Nacional de Financiamiento para el Desarrollo; 2) formalización e incorporación a la matriz productiva de las empresas y trabajadores del sector informal, y 3) reconversión productiva, con la que se busca convertir a comercializadores de ropa usada en microempresarios productivos o comerciantes de bienes nacionales o importados que no afecten a la producción nacional (Ministerio de Planificación de Bolivia, 2006).

No obstante, a 3 años de iniciada la gestión, los resultados en política pública orientada al sector microempresarial no han sido muy alentadores. En materia de financiamiento, la Cámara de Industriales y Comerciantes de Bolivia reportó que de los 345 millones de dólares destinados en el Plan Nacional de Desarrollo para el Financiamiento de la Industria, solo se habían colocado cerca de 69 millones a mediados de 2008, es decir el 20% de lo programado para la gestión (CAINCO, 2008).

En la misma línea, el censo de actividades económicas de la ciudad de La Paz realizado a finales de 2007 reporta que cerca del 80% de los pequeños establecimientos censados no contaba con financiamiento para el desarrollo de su actividad económica. Es decir, que el acceso al crédito del sistema financiero aún seguía siendo muy limitado para la gran mayoría de comerciantes y prestadores de servicios en esta ciudad (OMPE⁵, 2007). La misma fuente registra que al preguntar por las causas del bajo acceso al sistema crediticio, las altas tasas de interés y el requisito de garantías o avales financieros aparecían en los primeros lugares con el 42 y 33%, respectivamente.

Con el objeto de indagar más al respecto sobre la anterior situación, se entrevistó a 4 gerentes de entidades financieras orientadas al financiamiento de microcréditos y que manejan recursos del Gobierno. El primer aspecto en el que coincidieron los entrevistados es que las tasas de interés y los requisitos exigidos para los préstamos de menor cuantía son más exigentes frente al promedio de créditos de libre inversión⁶, esto debido en cuanto a la incertidumbre asociada a dichos préstamos y la alta probabilidad de difícil cobro.

No obstante, al indagar sobre los préstamos apoyados por el Estado o que se otorgan mediante la utilización de fondos públicos orientados al apoyo a las microempresas, se encontró un panorama diferente. En primer lugar, el único requisito para acceder a un microcrédito con fondos del Estado es el de ser productor o microempresario del sector manufacturero, con lo cual los servicios y el comercio quedan por fuera de este tipo de financiamiento. A su vez, la

tasa de interés cobrada se rebaja al 6% anual, y la probabilidad de difícil cobro se reduce al 3% del total de la cartera. En palabras de la licenciada Evelin Guerrero, gerente de agencia del fondo de financiamiento privado Ecofuturo de Bolivia: "Los créditos que manejan recursos del Estado cuentan con un gran nivel de aceptación en la población dado que no se les exige más que ser productores" (...) "el oficial de crédito es el directo encargado de verificar la información suministrada por el cliente, y evaluar si tiene capacidad y voluntad de pago" (comunicación personal, octubre de 2010).

Por otra parte, la política de formalización no ha tenido la suficiente acogida en la población ocupada en el sector informal en Bolivia, en cierta medida por la reticencia de los microempresarios a registrarse o declarar el nivel de ingresos que devengan realmente por su actividad productiva. En palabras de la licenciada Lupe Zabaleta, jefe del departamento de Mypes⁷ del Ministerio de Producción y Microempresa de Bolivia: "Les ofrecemos (a los microempresarios informales) el apoyo del Gobierno en materia de financiamiento, capacitación y comercialización de sus productos, pero a la hora de querer registrarlos y generar una base de datos que nos permita saber cuántos son, la gran mayoría no se inscriben en el programa" (...) "hay algunos que ya empiezan a entender los beneficios de registrarse, pero aún son muy pocos" (comunicación personal, octubre de 2010).

En la parte de reconversión productiva, el Gobierno se ha encontrado con innumerables problemas en el momento de convertir a los comerciantes de ropa usada en microempresarios que produzcan o comercialicen bienes legales. La misma fuente indicó que en muchos de los casos "los comerciantes de ropa usada que se inscribieron en el programa utilizaron los recursos otorgados por el Gobierno para comprar más mercancía, en lugar de utilizarlo para reconvertir su actividad"..., "aunque también tuvimos a quienes sí lo hicieron y se ajustaron al plan de reconversión" (comunicación personal, octubre de 2010).

Como logra apreciarse, el caso de Bolivia es un ejemplo claro del juego de intereses involucrados en la formulación e implementación de una política pública, en este caso orientada al fortalecimiento del tejido productivo del país. La interacción entre la fuerza de la acción colectiva representada por las agremiaciones de pequeños comerciantes y productores y las fallas de gobierno de la Administración actual reflejan un panorama complejo para el tomador de decisiones respecto de la ejecución de un plan de fortalecimiento de la microempresa apoyado por programas de formalización y reconversión productiva.

El primer elemento que salta a la vista es el poder de la acción colectiva sobre el éxito o fracaso de la política pública. En el caso particular de los pequeños microempresarios en Bolivia, se observa cómo la aceptación de las agremiaciones o sindicatos para inscribirse en cada uno de los programas es el primer paso si se desea obtener un nivel de cobertura satisfactorio. Desde la lógica de Olson (2000), se puede argumentar que el interés colectivo de estos grandes grupos se orienta a maximizar su nivel de utilidad agregado permaneciendo invisibles como unidades productivas, pero obteniendo los beneficios de participar "marginalmente" en los programas de gobierno. La licenciada Zabaleta indicó en la entrevista que: "Los dirigentes de las diferentes agremiaciones no tienen una voluntad férrea por hacer participar a todos sus afiliados en nuestros programas, registrártelos se hace cada vez una tarea más difícil" (...) "pero sí quieren beneficiarse del apoyo que les otorga el Gobierno" (comunicación personal, octubre de 2010).

A su vez, la discontinuidad en los programas implementados obedece a la falla de gobierno del ciclo electoral. Cada tomador de decisiones buscará ejecutar aquellas políticas que pueda realizar en el período para el cual fue elegido y que le generen una utilidad directa, bien sea en potencial electoral, o beneficios económicos, descartando aquellas que son de más largo plazo y le pueden ocasionar un costo político para su carrera (Bobrow y Dryzek, 1987). Con los reiterados

⁵ Oficialía Mayor de Promoción Económica del Gobierno municipal de la ciudad de La Paz.

⁶ De promedio, la tasa de interés para microcréditos oscila entre el 28 y 32% anual, frente al 9% para créditos normales.

⁷ Micro y pequeña empresa.

cambios que se han dado en la administración de las carteras de producción y microempresa y el Ministerio de Trabajo en Bolivia, dicha situación parece estar presente en los resultados de la gestión en materia de financiamiento y apoyo a las microempresas.

4.2. La esfera política y los mecanismos de poder en el sector informal: el caso de la rama de textiles en La Paz y El Alto

La implementación de políticas públicas en el sector informal se encuentra mediada en buena parte por la participación de los trabajadores y microempresarios informales en la esfera política y en la toma de decisiones. No obstante, esta varía según la posición relativa de cada empresario informal dentro del sector y el segmento o rama productiva a la cual pertenezca, generando una cadena de interdependencia entre el tipo de unidad productiva y la forma como se manifiestan los mecanismos de acceso al poder.

Siguiendo lo anterior, se utilizó el caso ilustrativo de los comerciantes y microempresarios informales del sector de textiles en La Paz y El Alto para analizar, en primer lugar, si el asociativismo con fines políticos o para defensa de intereses sociales es común para todos los subsectores de la rama de textiles informal o se encuentra más presente en uno de ellos, y en segundo lugar, observar si la afiliación a redes u organizaciones sindicales se relaciona con el nivel de satisfacción de los individuos con respecto a las políticas públicas implementadas.

En las entrevistas realizadas a los 20 empresarios informales en la Paz y El Alto se abordó la dimensión política desde la afiliación a sindicatos o partidos políticos, como un instrumento de acceso al poder. El análisis cualitativo realizado indicó que la afiliación a sindicatos u organizaciones civiles con fines políticos se encuentra más presente en los vendedores o comerciantes de ropa usada, frente a lo que ocurre con los comerciantes informales de ropa nueva entrevistados, quienes no pertenecían a ningún sindicato. A su vez, los microempresarios de textiles utilizan las redes o agremiaciones sociales más para fines productivos o comerciales que para el uso de intereses políticos⁸. En la figura 1 se resume la situación resaltando 2 aspectos:

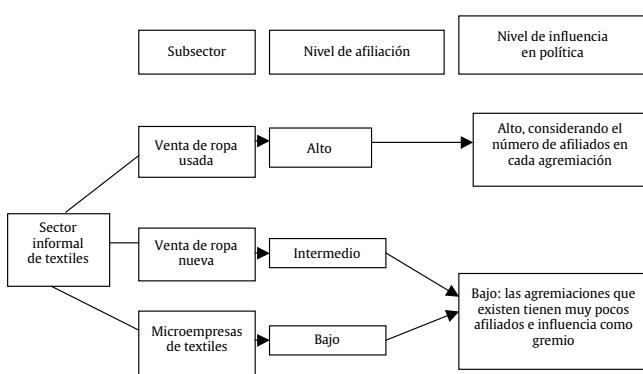


Figura 1 Afiliación gremial en el sector informal de textiles de La Paz y El Alto.

Fuente: elaboración propia.

⁸ En este aspecto, valga citar el siguiente comentario de uno de los informantes clave, Ricardo Ticona, comerciante y pequeño productor de ropa nueva en La Paz: "¿Cómo opera la organización Gregoria Aspaza? Se buscan artesanos que tengan la necesidad de comercializar productos dado que este es un centro que brinda los espacios para que puedan vender sus productos. Se hace un sistema de evaluación en las oficinas de El Alto; un proceso de preselección donde revisan calidad, precios, tienen que tener un 90% de mano de obra femenina, si cumple, se hace un cálculo del precio, para certificarnos en el comercio del precio justo, por lo que tenemos ciertos estándares y cada grupo tiene el mismo margen de utilidad. En Gregoria Aspaza, hemos visto que nuestros afiliados producen pero no saben dónde vender sus productos, por ello ha surgido el proyecto de MAMA RAWA para que vendan sus productos y puedan tener un dinero a fin de mes para que puedan sostener a sus familias" (comunicación personal, octubre de 2010).

en primer lugar, que los sindicatos u organizaciones civiles con fines políticos en el sector informal de textiles son utilizados por los individuos como un mecanismo de resistencia y presión ante las decisiones que toma el Estado frente a su gremio, y que pueden afectar a su situación económica. Es decir, aquellos que se encuentran afiliados a este tipo de agremiaciones pueden defender intereses comunes y mantener, hasta cierto punto, el *status quo*. En segundo lugar, la afiliación a agremiaciones sindicales está más presente en aquellos subsectores que se encuentran más lejos de la formalidad, y en cierta medida, se asocian a actividades ilegales como la del contrabando de ropa usada, o la invasión del espacio público, frente a actividades que, pese a ser informales, no se asocian con graves incumplimientos de la ley⁹.

La situación precedente confirma, hasta cierto punto, que la defensa de los derechos e intereses comunes de los individuos de un mismo segmento del sector informal puede verse favorecida por la estructuración de redes o agremiaciones que protejan y gestionen mecanismos de poder que tienden a ejercer presión sobre las decisiones del Estado. Al ser informales, las unidades productivas del sector analizado no cuentan con elementos contractuales o documentos de respaldo que les sirvan para hacer valer sus derechos sociales y económicos ante la sociedad, razón por la cual necesitan de organizaciones que tengan fuerza de coacción política para hacer valer sus intereses. No obstante, el número de personas que conforman cada gremio y el grado de afectabilidad de cada política o normatividad establecida para el conjunto de la población pueden ser 2 de los elementos principales para entender por qué en algunos subsegmentos productivos se da mayor asociatividad con fines políticos frente a otros.

La participación de los individuos en agremiaciones sindicales u organizaciones con fines políticos, aunada al peso relativo que estas poseen en la sociedad, y concretamente, en el electorado, generan un conflicto de intereses en la toma de decisiones y la priorización que se le debe dar a cada programa o política pública. Como se vio en el análisis de la primera parte del caso, la existencia de grandes grupos de coacción sesga la percepción que pueden tener los tomadores de decisiones en el momento de diseñar e implementar una política pública. Para ilustrar mejor esta situación, es pertinente citar el ejemplo del conflicto de intereses que se presenta en la comercialización de textiles en el sector informal boliviano.

4.3. Conflicto de intereses: comerciantes de ropa nueva frente a vendedores de ropa usada

El sector de comercialización de textiles en Bolivia se encuentra conformado tanto por pequeños comerciantes que venden ropa de producción nacional, artesanal, como de consumo masivo, y los comerciantes que importan ropa de confección extranjera proveniente, en su mayoría, de Chile y Brasil. Dicho sector, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia, representa cerca del 16% del empleo formal generado en el país y contribuye con el 5% del producto interior bruto nacional. Sin embargo, paralelo a dicho sector, existe el sector informal de comercialización de ropa usada, la cual proviene del contrabando de textiles de segundo uso que en principio eran donados por Naciones Unidas para atender poblaciones desfavorecidas, pero luego dicho mecanismo fue viciado a través de la consolidación de mafias que se dedicaron a ello con el fin de

⁹ Para ello, valga retomar el siguiente testimonio que apoya la síntesis extractada de Nelson Martínez, comerciante y líder de los vendedores de ropa usada en El Alto: "Somos varias organizaciones que seremos unas 50.000 mil personas dedicadas al negocio solo contando el Alto, en la ciudad de La Paz hay otra cantidad más pequeña pero lo hay, y en toda Bolivia seremos unas 200.000 mil personas y un poco más... Tenemos reuniones informativas cada 6 meses, y ahora que el Gobierno nos quiere prohibir la venta, estamos en reuniones seguidas para ejercer presión sobre el Gobierno y poder influenciar sus actuaciones" (comunicación personal, octubre de 2010).

convertirlo en un negocio¹⁰. Este sector, según cifras del INE de Bolivia, representa cerca del 45% del empleo informal generado en las áreas urbanas, y se ha convertido en un serio problema tanto para productores como para comerciantes de ropa nueva nacional e importada.

El conflicto entre comerciantes de ropa nueva nacional e importada y los comerciantes de ropa a medio uso, o usada, puede ser uno de los mejores ejemplos de la problemática actual de la industria manufacturera en Bolivia, que requiere de la implementación de políticas públicas encaminadas al fortalecimiento del tejido productivo boliviano y diversificación de la oferta exportable. Ello debido a varios factores entre los cuales se puede mencionar: el impacto del crecimiento exponencial de la venta de ropa usada proveniente del exterior en los últimos años, que ha traído consigo la inundación del mercado nacional con ropa a muy bajo costo en comparación con artículos similares de producción nacional o mercancía importada de primer uso, y el debilitamiento de la industria textil boliviana como consecuencia de la competencia desleal y las prácticas de contrabando.

Partiendo de lo anterior, la percepción de los individuos con respecto a las políticas públicas que se deben implementar para fortalecer el tejido productivo nacional depende en gran medida de la posición actual de cada trabajador o microempresario en el mercado. Así, mientras que para los trabajadores y comerciantes que laboran en el subsector de la ropa usada, el camino para reactivar la economía y diversificar la producción manufacturera nacional se encuentra relacionado con la creación de nuevos empleos de calidad y bien remunerados, así como con el incremento de la inversión pública y privada, para los pequeños comerciantes y trabajadores dedicados a la venta de ropa nueva, la clave se encuentra en la ampliación de los mercados tanto internos como externos para la venta de sus productos, y el apoyo en la formación de capital para el financiamiento de sus negocios.

Por otra parte, la permanencia en el mercado de comerciantes de ropa usada, quienes venden su mercancía a precios muy bajos, aunando a la entrada de productos de contrabando, se manifiestan como los principales problemas que debe resolver el Gobierno para facilitar la actividad económica de los comerciantes de ropa nueva. Esto, acompañado de políticas de fomento industrial y ampliación de mercados que le brinden a los microempresarios bolivianos nuevas posibilidades para colocar sus productos.

En el otro lado del mercado se encuentran los comerciantes de ropa usada; ellos coinciden en la ausencia de un apoyo sostenible por parte del Gobierno para reconvertirse a otra actividad legal que les brinde una fuente de ingresos. Desde su perspectiva, el programa de reconversión que ha impulsado la actual Administración no es viable por varias razones, entre las cuales se pueden mencionar: 1) los requisitos que exige el Gobierno para participar en el programa; 2) la falta de continuidad en la ejecución del programa; 3) la ausencia de mecanismos de seguimiento a los comerciantes que se están reconvirtiendo; 4) la falta de conocimientos técnicos en la población que hacen insostenibles los planes de capacitación, y 5) las características sociodemográficas de la población que labora en este sector, las cuales les impiden a los sujetos considerar un cambio de actividad económica dada su edad avanzada, sexo o estructura familiar. Algunos testimonios como el de Fidel Ibáñez, comerciante de ropa usada de la ciudad de El Alto, pueden ampliar la situación¹¹.

¹⁰ Al respecto existe una amplia literatura que explica el contrabando de ropa usada en Bolivia, y su impacto sobre la industria manufacturera formal y el comercio formal de ropa nueva de origen nacional o importado (Gray et al., 2006; Martinelly y Choque, 2008; Wanderley, 2004).

¹¹ "El programa de reconversión hasta la actualidad ha financiado a 500 personas y de las cuales ninguna se ha reconvertido y por el contrario han utilizado el dinero prestado para comprar más mercancía de ropa usada... No hay los mercados nacionales y mucho menos internacionales para absorber la producción o la venta de ropa nacional, ya hay miles de comerciantes que trabajan con ropa nacional y ampliar la oferta sería contraproducente... El Gobierno lo que está haciendo es 'toma plata y vete a ver qué haces', hace igual que el papá cuando el hijo crece, tú ve por tus propios medios, y ve con la plata que te estoy dando como te defiendes, el sacrificio en realidad lo está haciendo el comerciante y no el Gobierno" (comunicación personal, octubre de 2010).

Con respecto a la forma en que el Gobierno debe afrontar el problema de la venta de ropa usada, los comerciantes se pronunciaron en torno a la promoción de la inversión privada y la generación de fuentes de trabajo. Para este segmento de la población ocupada en el sector informal, el camino para frenar el crecimiento del contrabando de ropa de segundo uso no consiste en proponer un programa de reconversión productiva, que es inviable dadas las circunstancias actuales del mercado y las características de los individuos empleados en este tipo de actividad; la salida a tal situación puede ser la ampliación de oportunidades laborales de buena calidad que les brinden un salario digno de acuerdo con sus necesidades.

De acuerdo con los anteriores testimonios, se observa que la percepción de la población ocupada en la rama de comercio de textiles en el sector informal de las ciudades de La Paz y El Alto difiere considerablemente dependiendo del subsector al cual pertenece y su posición relativa en el mercado. A su vez, los comerciantes de ropa usada al estar mejor organizados en agremiaciones sindicales que protegen sus intereses y ejercen presión política sobre el Gobierno tienen un mayor poder de negociación y defensa de sus intereses frente a lo que ocurre con los comerciantes de ropa nueva, principalmente, aquellos que están camino a la formalización de sus negocios. Dicha situación refleja el peso que tiene el asociativismo con fines políticos en el nivel de participación que pueden tener los individuos en la ejecución de políticas públicas y la defensa de sus derechos socioeconómicos. A mayor grado de afiliación, el trabajador o comerciante informal contará con mejores herramientas para realizar sus intereses, y viceversa.

Los microempresarios del sector de textiles en La Paz y El Alto manifiestan una lógica diferente a la de los comerciantes, dado que, como se mencionó anteriormente, no poseen una fuerte participación en agremiaciones u organizaciones sindicales con fines políticos. Su actuación, por ende, se da de manera individualizada, y sus intereses se orientan más a factores relacionados con la expansión de su negocio que con la supervivencia del mismo. El acceso a financiamiento para el desarrollo de su actividad productiva, la dotación de un capital de base para la compra de materia prima, y la apertura de nuevos mercados tanto internos como externos para sus productos son los factores que guían principalmente sus intereses.

4.4. Reflexiones en torno a la política pública de fomento empresarial en Bolivia

El caso de Bolivia es un claro ejemplo del juego de intereses involucrados en la formulación e implementación de una política pública, en este caso orientada al fortalecimiento del tejido productivo del país. La interacción entre la fuerza de la acción colectiva representada por las agremiaciones de pequeños comerciantes y productores, y las fallas de gobierno de la Administración actual reflejan un panorama complejo para el tomador de decisiones respecto de la ejecución de un plan de fortalecimiento de la microempresa apoyado por programas de formalización y reconversión productiva.

El primer elemento que salta a la vista es el poder de la acción colectiva sobre el éxito o fracaso de la política pública. En el caso particular de los pequeños microempresarios del sector de textiles en Bolivia, se observa cómo la mediación con las agremiaciones o sindicatos es clave si se desea obtener un nivel de logro satisfactorio en la implementación de políticas públicas.

En consecuencia, la empresarialidad informal, más que ser vista como un problema debe ser analizado como un reto para los tomadores de decisiones. En efecto, los informales no se encuentran como materia inerte esperando a ser revivida ni tampoco como un segmento totalmente desintegrado de la sociedad que está a la espera de lo que el Estado pueda darle. Por el contrario, se ha analizado que esta población cuenta con un amplio capital tanto social como económico que le permite solventar sus necesidades básicas de subsistencia y aprovechar las redes sociales con las que cuenta. De Soto, en

varios de sus textos argumenta la importancia de la participación de la actividad informal en la economía, a lo cual se le suma la consolidación de sistemas normativos extralegales en los que los sujetos informales crean sus propias normas para regular su actividad (De Soto, 1986, 2000).

Por otra parte, Tokman (1991) menciona el potencial solidario que existe dentro de las unidades microempresariales del sector informal, el cual debe ser tenido en cuenta en el momento de diseñar políticas encaminadas a tal sector. Factor que coincide con Portes (1995), para quien las economías informales se caracterizan por tener una identidad común que mantiene unidos a los participantes, distinguiéndolos de alguna forma de la población circundante, lo que les provee de una base solidaria que facilita la cooperación entre empresas, así como relaciones no conflictivas con los trabajadores.

Lo anterior invita a reflexionar acerca del acervo de capital social que tienen los empresarios informales, el cual debería ser tenido en cuenta por el diseñador de política pública en el momento de planificar los programas de fomento industrial y reconversión productiva. Es decir, se trata de hacer uso de los recursos disponibles e incluir a los empresarios informales en la toma de decisiones.

5. Discusión

En el presente estudio de caso se reflexionó en torno al fenómeno de la empresarialidad informal como un reto de política pública, tomando como caso de análisis el ejemplo ilustrativo de los comerciantes y microempresarios informales en La Paz y El Alto en Bolivia. Se retomaron algunos de los conceptos y planteamientos teóricos en torno a que se reflexione sobre si la empresarialidad informal puede ser vista como un reto o problema de política pública.

En relación con lo anterior, el primer aspecto que deja el estudio de caso para discutir se asocia con la viabilidad en la implementación de políticas públicas orientadas a la reconversión del sector informal, y los mecanismos que se han utilizado para ello, teniendo en cuenta la estructura productiva del sector informal que se encuentra afectada por una lógica de producción distinta a la de las empresas formales. Ello ha de ser contrastado con las políticas de fomento industrial que la última Administración ha implementado para las microempresas y pequeños comerciantes en Bolivia.

El segundo aspecto que se debe discutir respecto del estudio de caso se relaciona con las restricciones a las cuales se enfrentan los trabajadores y microempresarios del sector informal de textiles en La Paz y El Alto, así como los principales potenciales que pueden identificarse en las empresas que podrían tener mayor productividad. Con respecto a ello, valdría la pena observar si el potencial de crecimiento productivo con el que cuentan las empresas del sector informal se encuentra o no asociado a su capacidad de adaptación al cambio, y al uso que le dan a sus redes socioeconómicas para ampliar su capacidad productiva y sus nichos de mercado en momentos de crisis o auge económico. Por otro lado, verificar si las principales restricciones que encuentran las empresas informales se asocian con elementos de carácter legal e institucional, o están asociadas a la atomización de sus nichos de mercado y la competencia desleal que existe tanto en el interior del sector informal como fuera de él.

El tercer elemento de discusión radica en establecer de qué manera el conflicto de intereses que existe entre los diversos actores que intervienen en el sector informal de textiles en Bolivia afecta al direccionamiento de las políticas públicas orientadas a dicho sector, y cuáles podrían ser los mecanismos para resolver la situación, en particular, frente a una como la que se presenta entre los comerciantes de ropa nueva frente a los de ropa usada.

En general, son múltiples los interrogantes que se pueden extraer del caso de la empresarialidad informal en las ciudades de La Paz y El Alto en Bolivia, bien sea desde la perspectiva del análisis de política pública, bien desde el análisis del mercado laboral, o de la dinámica propia del sector informal. Sin embargo, como cierre del presente escrito, algunos interrogantes para abrir la discusión podrían ser:

- ¿Se considera la empresarialidad informal como un problema de política pública que debe ser resuelto por el Estado, o como una parte estructural del sistema productivo de las economías emergentes que escapa del alcance de la intervención del Estado?
- En un contexto como el boliviano, ¿qué tipo de políticas públicas podrían orientarse para fortalecer las empresas del sector informal con el fin de volverlas más competitivas?
- ¿De qué forma podría controlarse el efecto del conflicto de intereses entre los diferentes actores, en el momento de implementar una política pública, como lo fue la de reconversión productiva para los empresarios informales en Bolivia?

Referencias

- Banco Mundial (2007). *Informality in LAC – A Barrier to Growth and Social Welfare*. Washington: World Bank Publications.
- Bobrow, D.B. y Dryzek, J.S. (1987). *Policy Analysis by Design*. Pittsburgh: Pittsburgh University.
- Blumer, H. (1982). *El Interaccionismo simbólico, perspectiva y método*. Barcelona: Hora D.L.
- CAINCO (2008). *A dos años de la vigencia del Plan Nacional de Desarrollo*. Santa Cruz: Cámara de industriales y comerciantes de Bolivia.
- De Soto, H. (1986). *El Otro Sendero: La revolución informal*. Lima: Oveja Negra.
- De Soto, H. (2000). *El Misterio del Capital*. Lima: Oveja Negra.
- Doria, S. (1985). *La economía informal en Bolivia*. La Paz: Paidos.
- Gray, G., Arze, A., Archondo, R. y Wanderley, F. (2006). *La economía más allá del gas*. La Paz: PNUD Bolivia.
- Maloney, W. (2004). *Informality Revisited*. *World and Development Review*, 32, 1159-1178.
- Martinelly, A. y Choque, V. (2008). *Comercio y Ambiente: el caso de la ropa usada en Bolivia*. Buenos Aires: Fundación ambiente y recursos naturales.
- Olson, M. (2000). *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalism Dictatorships*. Nueva York: Basic Books.
- OCDE (2001). *Entrepreneurship, growth and policy*. Paris: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- OMPE (2007). *Resultados del censo de actividades económicas del municipio de La Paz 2007*. La Paz: Oficialía Mayor de Promoción Económica del Gobierno municipal de la ciudad de La Paz.
- Ministerio de Planificación de Bolivia. (2006). *Plan Nacional de Desarrollo: Bolivia Productiva*. La Paz: Ministerio de Planificación del Desarrollo.
- Portes, A. (1995). *En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México D.F.: FLACSO.
- Portes, A., Castells, M. y Benton, L. (1989). *The informal economy in industrialized and less developed counties*. p. 64-74. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Portes, A. y Haller, W. (2004). La economía informal. *Políticas Sociales*, 100. CEPAL.
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio E., Cox L. y Hay M. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor*. Executive Reports. [consultado 20 Ene 2011]. Disponible en: <http://www.gemconsortium.org/docs/255/gem-2001-global-report>
- Rose, A. (1974). El interaccionismo simbólico. En: Torregrosa, J.R. (edit). *Teoría e investigación en la psicología social actual*. Madrid: Instituto de la Opinión Pública.
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Massachusetts: Cambridge University Press.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Versión editada por la Colección de estudios económicos. Bogotá: Oveja Negra.
- Tokman, V. y Klein, E. (1988). Sector Informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton. *Revista Estudios Sociológicos*, 6, 205-212.
- Tokman, V. (1991). El Enfoque PREALC. En: Tokman, V. *El Sector Informal en América Latina, dos décadas de análisis*. México D.F.: Consejo nacional para la cultura y las artes.
- Tokman, V. (2004). *Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina, 40 años de Búsqueda*. Santiago de Chile: Fondo de la Cultura Económica.
- Wanderley, F. (2004). *Reciprocidad sin Cooperación. Redes de pequeños productores e identidad política en Bolivia*. Tesis Doctoral. Universidad de Columbia, Nueva York, EE. UU.
- Weimer, D. y Vining, A. (1991). *Policy Analysis: Concepts and Practice*. Nueva Jersey: Englewood Cliffs.